

verbinder

Das Mitarbeiter- und Kundenmagazin der binder Gruppe

Neue Kantine

Impressionen

Industrial IoT

Datenkommunikation

binder UK

Neustart

Neuausrichtung

Wir entwickeln uns weiter: als Unternehmen, als Marke und in unserem Look & Feel. Die Farben Schwarz und Weiß werden in unserem Corporate Design künftig eine prägende Rolle spielen.

Unser Logo wird in Zukunft nur noch in Schwarz oder Weiß erscheinen. Unser Signet – das unverwechselbare „b“ des binder Logos – wird als visuelles Markenzeichen in unserer Kommunikation eine besondere Stellung einnehmen.

Und unser Messestand, der schon immer ein Hingucker war, wird ein komplett neues Aussehen bekommen.

Lassen Sie sich überraschen!

In diesem Sinne!
binder Marketing



Visuelles Markenzeichen: das binder Signet

Den verbinder gibt's auch online

Die letzte Ausgabe des verbinder verpasst? Kein Problem – die digitale Ausgabe bringt die Magazin-Themen auch auf Smartphones, Tablets und jeden PC.

www.binder-connector.com/de/news-presse/kundenmagazin-verbinder

Ihre Meinung zählt

Wir sind offen für Anregungen, Ideen und jede Form der Kritik – positiv sowie negativ, denn: Nur wenn wir miteinander im Gespräch bleiben, bleibt der verbinder „lebendig“.

Seien also auch Sie mutig und sagen Sie uns Ihre Meinung zum verbinder, unter:

marketing@binder-connector.de
Tel. +49 (0) 71 32 325-448

Freud und Leid

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir alle blicken mit Bestürzen auf die Situation in der Ukraine. Dieser Krieg ist furchtbar und schockiert uns alle. Wir können nur hoffen, dass schnellstmöglich Frieden einkehrt.

Um das Coronavirus ist es nach den Lockerungen Anfang April etwas ruhiger geworden. Nichtsdestotrotz möchte ich an Sie appellieren, nicht nachlässig zu werden und weiterhin die geltenden Hygienemaßnahmen einzuhalten – die Corona-Pandemie ist noch nicht vorbei.

Die wirtschaftliche Situation bei binder ist weiterhin von außergewöhnlich hohen Auftragseingängen und Umsätzen gezeichnet. Im März dieses Jahres konnten wir den umsatzstärksten Monat der Firmengeschichte verzeichnen. Dies ist eine außergewöhnliche Leistung, für die ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern recht herzlich bedanken möchte.

In dieser verbinder Ausgabe steht der Vertrieb im Fokus: Wir berichten über den Weg von binder zum Global Player, das Key Account Management und unsere Vertriebsaktivitäten in Südkorea.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst, Ihr

Markus Binder

Geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe



Inhalt

Ausgabe 54



Neue Kantine
Eröffnung

06

Globaler Vertrieb
Internationale
Vertriebsstrategie

10

Nationaler Vertrieb
Key Account Management

12



Industrial IoT
Verbindungs-lösungen

16

Segment Power
Abteilungsvorstellung

22

Artikelkennzeichnung
Neue Etikettensoftware

24

Teamcenter-Workflows
Optimierte
Produktentwicklung

26

Ausbildung bei binder
Eine Erfolgsgeschichte

28



Fotoatelier M
Interview

30



**binder
cable assemblies**
Geschäftsführer-
wechsel

34

binder UK
Frischer Schwung

38

**binder
South East Asia**
Vertriebsaktivitäten
in Südkorea

40



**binder
precision parts**
Aufgaben eines
Verwaltungsrats

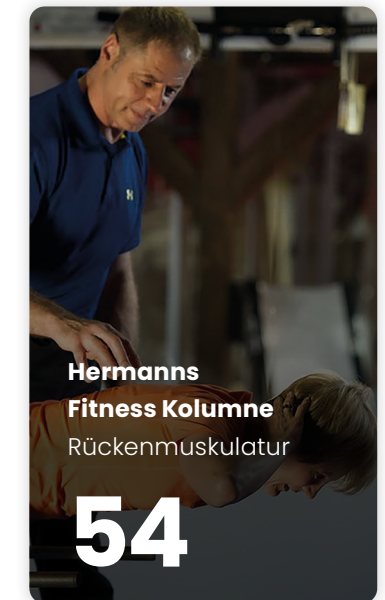
44

Betriebsrat
Neu gewähltes Gremium

48

Kibre Koc
Porträt

50



**Hermanns
Fitness Kolumne**
Rückenmuskulatur

54

**binder
Rentnergemeinschaft**
Ein Update

57

binder in Zahlen
Die aktuelle Übersicht

58

02 Kommentar
03 Editorial
59 Abbinder
59 Impressum

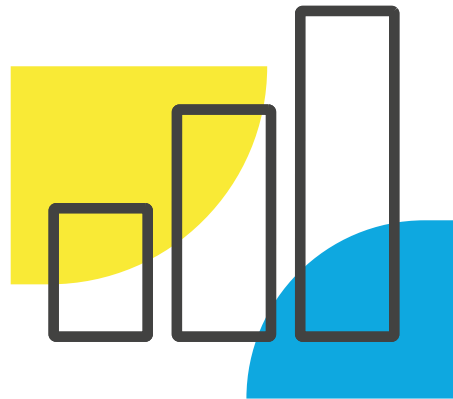


Eröffnung der Kantine

22. Februar 2022







Mit internationaler Vertriebsstrategie für die Zukunft gerüstet

Rekordumsatz und hohe Nachfrage nach Steckverbindern: binder erlebt einen Höhenflug. Als neuer internationaler Vertriebsleiter möchte ich binder als Global Player positionieren. Wie? Mit einer internationalen Vertriebsstrategie, die in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebsniederlassungen, den Verantwortlichen in der Firmenzentrale und dem internationalen Vertriebsteam entwickelt wurde. Man darf gespannt sein.

Text David Phillips

Bisher hatte binder noch keinen übergeordneten Leiter seiner Vertriebsniederlassungen. Deshalb fühle ich mich geehrt, mit dieser Aufgabe betraut worden zu sein. Es ist kein Geheimnis, dass binder danach strebt, ein Global Player zu werden. Nachdem das Unternehmen im Laufe der letzten Jahre an Dynamik gewonnen hat, ist es

nun meiner Meinung nach an der Zeit, unsere internationale Vertriebsstrategie zu optimieren und uns stärker denn je auf den weltweiten Vertrieb zu konzentrieren. Auf dem Weg dorthin werden wir gewagte und mutige Entscheidungen treffen haben – was für binder nichts Neues ist.

Über Deutschland hinaus gedacht

Deutschland ist für binder ganz offensichtlich der wichtigste Markt. Aus diesem Grund richten wir auf der Suche nach neuen Möglichkeiten zur Sicherung eines größeren Marktsegments und Ausweitung unseres Vertriebs den Blick

ins Ausland. Hierzu müssen unter anderem neue, wichtige Märkte identifiziert, Industrien und Vertriebskanäle gezielt angegangen, unser (zukünftiges) Produktangebot und die Marke binder evaluiert sowie neue Leistungen auf ihre Tauglichkeit zur Wertschöpfung überprüft werden. Die derzeitige Struktur unserer Organisation – ERP (Enterprise Resource Planning), Business Intelligence, CRM (Customer Relationship Management) und Personalabteilung – sollte in diesem Zusammenhang ebenfalls zwecks Optimierung näher begutachtet werden. Vor allem muss die Strategie, für die wir uns entscheiden, die besonderen Stärken der binder Gruppe als Ganzes nutzen – und von allen Vertriebsniederlassungen unterstützt werden.

Entdecken, entwickeln und einsetzen: unsere drei Schlüsselbegriffe

Wir werden unsere Strategie auf drei Säulen aufbauen: Entdecken, Entwickeln und Einsetzen. Die erste Säule, „Entdecken“, beschäftigt sich mit der aktuellen Situation und möglichen zukünftigen Veränderungen. Ich plane, für jede Vertriebsniederlassung und andere an Projekten beteiligten Akteure des binder Headquarters eine Umfrage und SWOT-Analyse

durchzuführen. Im Anschluss werden wir jede Vertriebsniederlassung persönlich besuchen und Interviews führen. Damit wollen wir das Geschäft vor Ort verstehen sowie Bedürfnisse und Potenziale erkennen.

Basierend auf den Ergebnissen werden wir dann im Rahmen der Säule „Entwickeln“ unsere internationale Vertriebsstrategie (unter Berücksichtigung von Produkten, Personalfragen und IT) entwerfen sowie die Werkzeuge entwickeln, die wir zu ihrer Umsetzung benötigen werden. Hierbei wird es erneut zu Beratungen mit den Vertriebsniederlassungen und anderen an Projekten beteiligten Akteuren kommen.

Im Anschluss folgt das „Einsetzen“, im Rahmen dessen die entwickelte Strategie auch tatsächlich auf allen Ebenen des Vertriebs implementiert wird. Wir planen, dies während eines internationalen Vertriebsmeetings in Deutschland zu tun (abhängig von COVID-19).

Ein Schritt in die richtige Richtung

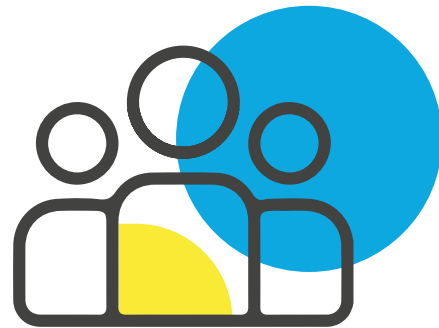
Abschließend möchte ich sagen, dass ich es kaum erwarten kann, binder zu einem echten Global Player zu machen. Meine Priorität ist es nun, alle

Mitglieder des internationalen Vertriebsteams kennenzulernen – einige sind mir bereits bekannt – damit wir gemeinsam unsere Strategie im Detail optimieren können. Schließlich ist in der Geschäftswelt die Zusammenarbeit zwischen talentierten Menschen der Schlüssel zum Erfolg. Ich freue mich darauf, binder gemeinsam mit Ihnen zu neuen Bestmarken zu führen. ■

Über den Autor



David Phillips ist seit der Gründung von binder UK im Jahr 2009 der Geschäftsführer des Unternehmens. Seit Anfang 2022 ist er als internationaler Vertriebsleiter für die weltweit neun Vertriebsniederlassungen der binder Gruppe verantwortlich.



Key Account Management

Sprachrohr des Marktes

Das Key Account Management, kurz KAM, ist organisatorisch dem Vertrieb zugeordnet und kümmert sich intensiv um die Pflege der Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden – den sogenannten Key Accounts. Welche Wichtigkeit das KAM besitzt, was die größten Herausforderungen der Key Account Manager von binder sind und wie sich deren Berufsbild im Laufe der Jahre entwickelt hat, erfahren Sie hier.

Text Redaktion



Jochen Luksch, seit Juli 1987 bei binder

Die nationale Vertriebsstruktur von binder basiert auf zwei Säulen: dem Direktvertrieb und dem Vertrieb über Distributoren, mit denen das Neckarsulmer Familienunternehmen langjährige vertrauensvolle Partnerschaften pflegt. Ein Großteil der Endkunden wird von Börsig, EVG, R.E.D., Bauer Distribution, MC Technologies und Lacon beliefert. Bei diesen Händlern stehen die Produkte von binder als einem der führenden Anbieter industrieller

Rundsteckverbinder an erster Stelle. Die Distributionspartner selbst sowie die Top-Kunden werden wiederum direkt vom binder Headquarters betreut – und hier kommt das KAM ins Spiel.

„Wie in Industrieunternehmen üblich, sind die Schlüsselkunden auch bei binder für einen bedeutenden Anteil des Umsatzes verantwortlich. Deren individuelle und umfangreiche Betreuung nimmt daher eine

essenzielle Bedeutung ein“, unterstreicht Jochen Luksch, nationaler Vertriebsleiter von binder, die Wichtigkeit der Arbeit von Thomas Huthmann, Jörg Thomas, Steffen Weirauch und Daniel Wölfel. Die vier Key Account Manager sind die persönlichen Ansprechpartner der Schlüsselkunden und sammeln Informationen zu deren unterschiedlichen Interessen und Anforderungen, um stets für jeden Bedarf das passende Produkt präsentieren zu können.

Teamarbeit als Schlüssel

In ihrer täglichen Arbeit werden die Key Account Manager vor allem vom Customer Service, Produktmanagement und Vertriebsinnendienst unterstützt, mit denen ein stetiger Austausch stattfindet. „Die Arbeit



Steffen Weirauch, seit Juli 2021 bei binder

im Team nimmt eine zentrale Rolle ein, denn wir müssen nicht nur unsere Produkte, sondern auch die internen Prozesse in- und auswendig kennen“, betont Steffen Weirauch. Über den Vertrieb hinaus sind für das KAM die Abteilungen Konstruktion und Marketing essenziell, um die Machbarkeit von Produktideen zu prüfen und technische Zeichnungen zu erstellen beziehungsweise die Vertriebsaktivitäten in Form von Musterkoffern, Präsentationen und Broschüren zu unterstützen.

Hohe Kundenorientierung

Daniel Wölfel fasst die Szenarien, die während eines Kundengesprächs entstehen können, präzise zusammen: „Wenn der Kunde mit einem konkreten Bedarf auf uns zukommt, gibt es drei Optionen: Ein klassisches Standardprodukt reicht aus, ein Standardprodukt muss modifiziert werden oder der Kunde benötigt ein kundenspezifisches Produkt.“ In solchen Situationen muss der Key Account Manager seine diplomatischen Fähigkeiten einsetzen, da er zwischen den Wünschen des Kunden und der Umsetzbarkeit durch die eigene Fertigung vermitteln muss. „Wir wollen unseren Kunden nicht nur das verkaufen, was im Katalog zu finden ist. Wir nehmen den Input unserer Kunden auf und



Daniel Wölfel, seit November 2015 bei binder

sind stetig bestrebt, deren Wünsche zu erfüllen und unsere innovative Produktpalette zu erweitern. Kundenorientierung steht bei uns an erster Stelle“, ergänzt Daniel Wölfel. Die Steckverbinder-Serien 620 und 720 sind beispielhafte Produkte, die im Austausch mit Kunden entstanden sind und sich inzwischen als Standardsteckverbinder am Markt etabliert haben.

Premium

Bei Kundenterminen sitzen den Key Account Managern in der Regel ein Produktmanager, ein Konstrukteur und oftmals ein Einkäufer gegenüber. Um in solch einem Gespräch überzeugende Argumente anbringen zu können, gehören ►

auch Wettbewerberanalysen sowie das Einholen externer Einschätzungen zur Marktstellung des eigenen Unternehmens zum Aufgabengebiet eines Key Account Managers. Jörg Thomas, dessen Einsatzgebiet im Norden Deutschlands ist, nennt schlagkräftige Faktoren, die aus Kundensicht für binder sprechen: „Wir werden am Markt als klassisches mittelständisches Familienunternehmen wahrgenommen, das für Premiumprodukte und Zuverlässigkeit steht. Im Zusammenspiel mit unserer hohen Fertigungstiefe ist das ein absoluter Wettbewerbsvorteil für uns.“



Jörg Thomas, seit Oktober 2007 bei binder

Ein Kriterium, das von den Kunden zuletzt häufiger bemängelt wurde, sind die außergewöhnlich langen Lieferzeiten. Doch auch hier hat Jörg Thomas

die passende Antwort parat: „Die derzeitigen Lieferzeiten hängen stark mit der angespannten Versorgungslage und dem Mangel an Rohstoffen zusammen. Das ist allerdings ein Makel, der nicht nur binder, sondern auch all unsere Wettbewerber betrifft.“

Früher und heute

Wie sich die Arbeit als Key Account Manager in den vergangenen Jahrzehnten verändert hat, weiß Thomas Huthmann ganz genau. Schließlich ist er bereits seit mehr als 34 Jahren als „Außendienstler“ – wie der Beruf des Key Account Managers früher bezeichnet wurde – bei binder im Vertrieb tätig. „Ich habe die Entwicklung von der Karteikarte bis zum CRM-System mitgemacht“, stellt er mit einem Lächeln fest – und führt fort: „Früher waren fast nur Standardprodukte gefragt, heute nimmt das Projektgeschäft eine immer größere Dimension ein. Natürlich hat sich auch die Digitalisierung auf unsere Arbeit ausgewirkt.“

Was sich nach wie vor nicht verändert hat, ist die Bedeutung des persönlichen Kontakts mit dem Kunden: „Nur im persönlichen Gespräch erreicht man Belastbarkeit und Tiefe. Zudem ist es enorm wichtig, dass der Kunde ein Produkt nicht nur



Thomas Huthmann, seit Januar 1988 bei binder

visuell, sondern auch haptisch erkunden kann“, befindet Thomas Huthmann.

Blick nach vorn

Um die Anforderungen der Kunden und des Marktes künftig noch intensiver bearbeiten zu können, soll das KAM in den kommenden Monaten personell verstärkt und weiterentwickelt werden. „In unserer Vertriebsstrategie haben wir klar definiert, unsere Kunden und Distributoren künftig noch intensiver betreuen zu wollen. Mit dem neu geschaffenen Bereich New Business Development möchten wir unsere kundenspezifischen Produkte noch stärker in den Fokus rücken und Lösungen über den Steckverbinder hinaus anbieten“, blickt Jochen Luksch optimistisch in die Zukunft. ■

„Mit dem neu geschaffenen Bereich New Business Development möchten wir unsere kundenspezifischen Produkte noch stärker in den Fokus rücken und Lösungen über den Steckverbinder hinaus anbieten.“

JOCHEN LUKSCH



Verbindungs­lösungen für die Datenübertragung im Industrial IoT gewinnen zunehmend an Bedeutung

Plug and Produce

Die Digitalisierung der Produktion gewinnt an Fahrt. Mit Technologietrends wie SPE und APL beginnen die Automatisierungsebenen miteinander zu verschmelzen. Hochleistungsfähige und hochzuverlässige elektrische Verbindungstechnik ist dabei als Querschnittstechnologie unverzichtbar, da sie in den industriellen Netzwerken zentrale Funktionen erfüllt.

Text Redaktion

Basiskomponenten der dezentralisierten Automation

Die digitale Transformation, wie sie die Automatisierungstechnik im Zuge der Industrie 4.0 vollzieht, hat bereits heute massive Auswirkungen auf den Bedarf an industrietauglicher Verbindungstechnik. Zudem definiert sie die künftigen, erweiterten Anforderungen an sämtliche Automatisierungskomponenten. Eines der zentralen Merkmale dieser Transformation ist das Zusammenfließen von physikalischer und IT-Welt in Form der bereits genannten CPS. Sie sind Ausdruck eines neuartigen Konzepts der Fabrikautomation, die sich von streng hierarchischen hin zu dezentralen, modularen und sich selbst organisierenden Architekturen entwickelt.

Der traditionelle Verbund automatisierter Anlagen weicht somit immer mehr einem hochflexiblen Zusammenwirken von Modulen: Industrial-IoT-Geräten wie vernetzten Sensoren, Aktoren, Steuerungen, Embedded-Computern sowie Software. All diese CPS möglichst variabel, jederzeit konfigurierbar und dennoch effizient in die Fertigungsprozesse einzubinden gehört zu den neuen Herausforderungen der Automation. Für den



Bild 1: Rundsteckverbinder im M8-, M12- und M16-Formfaktor sind für wirtschaftliche Verbindungslösungen unter den Anforderungen der Industrie 4.0 prädestiniert

Anwender ist es dabei unabhängig, hinsichtlich Zeitaufwand, Kosten und Platzbedarf vorteilhafte Lösungen zu finden.

Aus Sicht der Verbindungstechnik hat dieses dezentrale Konzept eine rasant wachsende Zahl von Schnittstellen zur Folge, die es mit leistungsfähigen und zuverlässigen Produkten zu bedienen gilt. Rundsteckverbinder der Baugrößen M8, M12 und M16 bewähren sich hier als Industrie-4.0-Basis­komponenten (Bild 1).

Für Fertigungs- und Prozessbedingungen ausgelegt

Industrieumgebungen wie Fertigungs- oder Prozessanlagen definieren im Kontext

der Industrie 4.0 die Forderungen an die Robustheit der Verbindungstechnik: Schutz gegen Staub, Feuchtigkeit und Berührung, etwa nach IP67 bis IP69K, ist ein grundlegendes Kriterium; ebenso die Beständigkeit gegen Erschütterungen und Vibrationen. Weiterhin zählt der Schutz vor Strahlung oder den elektromagnetischen Einflüssen eines Shopfloors; hinzu kommen die Spezifikationen hinsichtlich industrieller Betriebstemperaturen sowie Überspannungen und -ströme. Konstruktionsbedingt können Rundsteckverbinder unter diesen Einsatzkriterien punkten; Schutzart und mechanische Sicherheit der Verbindung werden durch die bewährte Schraubverriegelung unterstützt (Bild 2). ▶

VERTRIEB



Bild 2: M12-Steckverbinder mit Schraubverriegelung stehen für größte Sicherheit unter hoher mechanischer Beanspruchung

Im Hinblick auf elektromagnetische Beeinflussung sind Rundsteckverbinder mit Metallgehäuse vorteilhaft. Um eine 360°-Schirmung zu erreichen, ist es erforderlich, dass die Kabelschirmung hinreichend mit dem leitenden Gehäuse des Steckverbinders gekoppelt ist. Im gesteckten Zustand sind Stecker und Buchse sicher galvanisch verbunden, und die dauerhafte Kopplung

des Einbaubuchsen-Gehäuses, etwa zu einer leitfähigen Schalttafel, lässt sich für den Anwender einfach umsetzen.

Als Folge der beschriebenen Variabilität und Modularisierung industrieller Prozesse wächst die Zahl an Steckzyklen, die eine robuste Verbindungslösung überdauern muss. Die mechanische Belastbarkeit der Kontakte ist in erster Linie eine Frage der Werkstofftechnik: Das Kontaktmaterial sowie die Zusammensetzung und Dicke der Kontaktbeschichtung sind hier entscheidend. Für 100 und mehr Steckzyklen empfehlen sich etwa dick vergoldete Kontakte aus geeigneten Materialien wie Berylliumkupfer, wie das Produktbeispiel in Bild 3 verdeutlicht.

Ethernet, Datenanalyse und Miniaturisierung

Ein Grundpfeiler der Industrie 4.0 ist die Ethernet-Konnektivität mit hoher Bandbreite, die künftig die Feldebene der Automatisierung mit der Dateninfrastruktur der Unternehmen und einer – gegebenenfalls externen – Cloud verbinden wird. Sie schafft eine Durchgängigkeit der Kommunikationsprotokolle über die Ebenen der klassischen Automatisierungspyramide hinweg und ermöglicht beispielsweise die Echtzeiterfassung und -analyse von Daten aus Feldgeräten wie Sensoren, aber auch Stromversorgungen. Lassen sich beispielsweise Netzteil-daten wie Lastprofile, Temperaturentwicklung oder

Qualität der Netzspannung in Echtzeit auswerten, können Anlagenbetreiber diese Analysen nutzen, um Prozessparameter zu optimieren, Überlastsituationen zu vermeiden oder Wartungsbedarf frühzeitig zu erkennen. Damit ist eine wichtige Voraussetzung geschaffen, um Stillstandzeiten in Maschinen und Anlagen zu reduzieren und Betriebskosten zu senken.

Anwendungen wie diese treiben die Miniaturisierung der Verbindungskomponenten voran. Der Rundsteckverbinder-Formfaktor M8, der in der Vergangenheit allein der Signalübertragung vorbehalten war, hat sich daher zu einer Lösung für die Datenkommunikation unter besonders platzkritischen Bedingungen entwickelt. M8-Verbinder mit D-Kodierung versetzen Anwender in die Lage, Feldgeräte mit Datenraten bis 100 Mbit/s in Ethernet-Netzwerke zu integrieren. Darüber hinaus ermöglichen sie dank PoE- beziehungsweise PoE-plus-Funktionalität (Power-over-Ethernet) die Leistungsversorgung der angeschlossenen Geräte. Im Hinblick auf ihre Einsatzumgebung in der Fabrik- oder Prozessautomation sind auch diese Produkte mit sicherer Verschlusstechnik ausgestattet und den industrierelevanten Schutzarten entsprechend ausgelegt (Bild 4).



Bild 4: M8-Steckverbinder mit D-Kodierung und Schraubverschluss zur Ethernet-Anbindung einschließlich Leistungsversorgung von Industrial-IoT-Komponenten. Die Verbindung erfüllt im gesteckten, verriegelten Zustand die Vorgaben der Schutzart IP67

Zukunftspotenzial: SPE und Ethernet APL

Leichte, dünne Kabel, hohe Bandbreite, flexible Installation mit reduziertem Aufwand: Mit dem Single-Pair Ethernet (SPE) ist eine Technologie präsent, die Anwendern die durchgängige TCP/IP-Datenkommunikation vom Field-Level-Sensor bis in die Cloud verspricht. Denn anders als Feldbusse durchdringt das Ethernet sämtliche Ebenen der Automation. Über nur eine Doppelader – im Gegensatz zu bisher zwei oder vier je nach benötigter Bandbreite – lassen sich Feldgeräte per SPE mit Datenraten bis 1

Gbit/s applikationsübergreifend anbinden. Dank PoDL-Kompatibilität (Power over Data Line) kann über dieselbe Doppelader die Stromversorgung der betreffenden Feldkomponenten erfolgen. Sensoren, Aktoren und andere Instrumente können ohne Schnittstellen und Protokollumsetzer in bestehende Ethernet-Installationen integriert werden – in der Fabrik- ebenso wie in der Prozess- und Gebäudeautomation.

Auf dem Gebiet der Prozessautomatisierung sieht sich die Ethernet-Verkabelung mit einem erweiterten Anforderungsprofil konfrontiert: ►



Bild 3: Die Belastbarkeit der Kontakte ist eine Materialfrage; Berylliumkupfer und Vergoldung empfehlen sich, wenn häufiges Stecken gefordert ist

Neben hohen Datenraten und den Robustheitskriterien einer Fabrikhalle zählt die Reichweite der Kommunikation; außerdem müssen Geräte die Eigenschaft der Eigensicherheit aufweisen, die sie für den Einsatz in explosionsgefährdeten Umgebungen befähigt. Das Ethernet Advanced Physical Layer (Ethernet APL) definiert eine sogenannte physikalische Übertragungsschicht zur Ethernet-Kommunikation mit 10 Mbit/s und Leistungsversorgung über eine Doppelader bei Reichweiten von bis zu 1.000 m. Als besondere Ausprägung von SPE ist Ethernet APL ebenso für die durchgängige und applikationsübergreifende Feldinstrumentierung geeignet.

Die Durchgängigkeit der Kommunikationsprotokolle von der Betriebsebene ins Feld versetzt Anwender in die Lage, neben den Prozess- auch auf Gerätedaten – etwa aus der Selbstdiagnose, wie oben dargestellt, von intelligenten Stromversorgungen – in Echtzeit zuzugreifen. Fertigungsplanung, Prozesssteuerung und Datenanalysen in Echtzeit kommen damit in greifbare Nähe. Technologieexperten wie binder Produktmanager Dieter Sandula verfolgen Trends wie diese sehr aufmerksam: zum einen, um ihre Erkenntnisse unter dem Aspekt des Kundennutzens

in neue Produktgenerationen einfließen zu lassen; zum anderen, um binder Kunden in deren Projekten als kompetente Berater zur Seite zu stehen.

Fazit

Steckverbinder sind Basiskomponenten der Industrie 4.0. Im Zuge des digitalen Wandels in der Automation wächst der Bedarf an industrietauglichen Verbindungslösungen rasant an. Gleichzeitig nehmen jedoch die Anforderungen an die Produkte zu (Bild 5):

besonders in Bezug auf die Bandbreite der Kommunikation, die Integrationsdichte sowie die Signalintegrität unter Fertigungs- beziehungsweise Prozessbedingungen. binder bietet in diesem Segment sieben Rundsteckverbinder-Produktserien in den Bauformen M8, M12 und M16 an, die vom Kunden je nach Aufgabenfeld konfiguriert werden können. ■



Bild 5: Geschirmter X-kodierter M12-Steckverbinder für Datenübertragungsraten bis 10 Gbit/s

„Gerade für Familienunternehmen ist es unerlässlich – neben der Pflege traditioneller Werte – mutig zu sein, Innovationen zu wagen und die Zukunft immer im Blick zu behalten.“

MARKUS BINDER



Herausragende Qualität: UL-zugelassene Steckverbinder der Serie 820

Das Segment Power stellt sich vor

Im zweiten Stock des neuen Produktions- und Logistikzentrums am Standort Neckarsulm befindet sich die Produktion, die vor dem Umzug in Werk 2 beheimatet war. Hier arbeiten aktuell rund 250 Mitarbeiter auf etwa 2.000 Quadratmetern in drei Schichten. In dieser verbindler Ausgabe präsentieren wir das Segment Power – einer der vier Fertigungsbereiche von binder.

Text Simon Prang und Simone Sandrisser

Das Segment Power, auch A-Segment genannt, ist mit 22 Mitarbeitern der kleinste Fertigungsbereich von binder. Auf etwa 204 Quadratmetern befinden sich zwei vollautomatische Montageanlagen, zwei Verpackungsmaschinen, ein Semi-Halbautomat und eine Bedruckungsmaschine. Einige Handarbeitsplätze ergänzen das Segment.

Klein, aber oho

Trotz der überschaubaren Größe finden im A-Segment viele wichtige Arbeiten statt. Zu den Produktionstechniken gehören:

- automatisierte Montage von elektrischen Bauteilen
- händische Montage von elektrischen Bauteilen
- Bedrucken von Kunststoffkörpern
- Verpacken mit Halbschlauchfolienbeuteln

Die vielfältigen Tätigkeiten erfordern ein konstant hohes Maß an Flexibilität, Fachkenntnissen und Konzentration.

Maximale Effizienz

Besonders im Fokus stehen im A-Segment die UL-zugelassenen Steckverbinder der Serie 820. Die mit 7/8-Zoll-Gewinde und Schraubverriegelung ausgestatteten Produkte werden

in der Automatisierungstechnik zur Spannungs- und Leistungsverversorgung eingesetzt. Die Fertigung erfolgt hauptsächlich mit dem Semi-Halbautomaten, der durch das optimale Zusammenspiel aus Mensch und Maschine den maximalen Output generieren kann. Hinzu kommt, dass es die Umsetzung der Fließfertigung ermöglicht, Fertigungsprozesse ohne Unterbrechung durchzuführen.

Die Arbeitsabläufe im Detail

Um einen reibungslosen Prozess zu gewährleisten, ordnen die Mitarbeiter die Arbeitsplätze oder Maschinen passgenau entsprechend den für das Produkt benötigten Arbeitsschritten an. Zudem begleiten sie das Werkstück durch die verschiedenen Bearbeitungsgänge.

Zu Beginn drückt das Produktionspersonal den Kontaktkörper und den Buchsenkörper je nach Ausführung an einer Handhebelpresse ein. Mit einer Tampon-Print-Bedruckungsmaschine gelangen die Kontaktnummern anschließend auf den Körper. Erst nachdem die Farbe exakt und sauber aufgebracht wurde, können die Mitarbeiter den Körper in die Vorrichtung des Semi-Halbautomaten setzen.

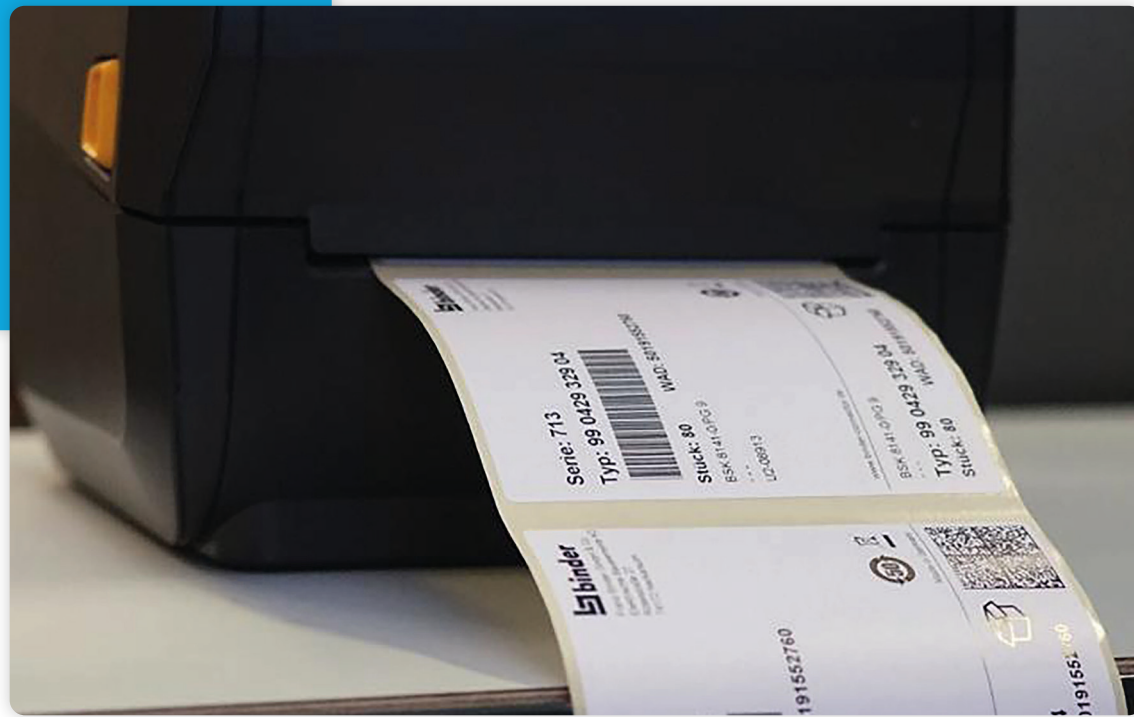
Die Anlage zieht dem Körper einen O-Ring auf und setzt die Kontakte ein. Außerdem ist es wichtig, die bestückten Kontakte direkt in der Anlage festzuschrauben. Während der Semi-Halbautomat den eingelegten Körper bearbeitet, kann das Fachpersonal einen fertigen Körper vom Drehteller entnehmen.

Im nächsten Schritt drücken die Mitarbeiter den Gewinding an einer Presse ein, um ihn über eine Vorrichtung elektrisch zu prüfen. Erst bei erfolgreich abgeschlossener Prüfung gelangt der fertige Körper an die Verpackungsmaschine, wo er in einen Beutel kommt und zusammen mit anderen Bauteilen verpackt wird. ■

Über die Autoren

Simon Prang, seit 2018 bei binder, ist Assistent der Fertigung Werk 2 (PW-2).

Simone Sandrisser ist gemeinsam mit Mustafa Sevrén für das Segment Power verantwortlich und seit 2008 im Unternehmen.



Dank der neuen Software sind benötigte Etiketten auf Knopfdruck verfügbar

Neue Etikettensoftware

Opal-Labelmanagement und BarTender

Ein neues Logo, eine aktualisierte Adresse oder ein zusätzliches Prüfzeichen: Fast täglich werden bei binder neue Verpackungsaufdrucke oder Layouts benötigt. Dafür existiert seit Ende 2020 eine neue Etikettensoftware, mit der die Produktion in Neckarsulm verschiedene Kennzeichnungslabels kreiert und verwaltet. Seit Oktober 2021 nutzt auch binder cable assemblies das neue System erfolgreich.

Text Joachim Wagner

Aufgrund von Lizenz- und Supportproblemen mit dem damals verwendeten Etikettensystem suchten die Abteilungen K-IT (IT), K-PO (Prozesse & Organisation) und P-AP (Arbeitsplanung) schon 2019 gemeinsam nach einer Lösung, die auch mit dem neu entstehenden EWM-Lagersystem kompatibel sein sollte. Die Kombination aus dem komplett in SAP integrierten Opal-Labelmanagement und der Designer-Software von BarTender versprach eine zukunftsfähige Lösung.

Herausforderungen

Die bisherige Software war mit der neuen nicht kompatibel. Daher musste binder alle zukünftig benötigten Layouts neu erstellen. Doch bei der Umstellung waren rund 1.000 Layouts (90 Prozent von Kunden, 10 Prozent von binder) für die Bedruckung aktiviert – für die Neuerstellung sollten es deutlich weniger sein. Gleichzeitig sollten die Etikettenformate möglichst einheitlich sein. So könnte die doppelte Pflege von Layouts für Artikel von binder Headquarters (made in Germany) und binder cable assemblies (made in Hungary) entfallen und die Anwendung im Tagesgeschäft insgesamt einfacher und effektiver ausfallen.

Umsetzung

Zusammen mit der Opal Holding haben die Abteilungen K-IT und K-PO die systemseitigen Voraussetzungen für das neue Labelmanagement geschaffen. Sie schlossen alle Drucker an das binder Netzwerk an, um sie von einem zentralen Druckserver ansteuern zu können.

Die erforderliche SAP-Umgebung wurde umgestaltet beziehungsweise programmiert. Etwa 40.000 Datensätze transferierten die Fachkräfte in die neu konzipierte Opal-Druckdatenbank. P-AP legte anschließend die benötigten Layouts an – und konnte die Anzahl durch die nun vorhandenen Möglichkeiten um über 50 Prozent verringern.

Fazit

Das äußerst komplexe Projekt erforderte viel Zeit und gute Nerven. Doch der Erfolg rechtfertigt den Aufwand allemal. Es war möglich, nahezu alle Stamm- und Bewegungsdaten der binder Artikel abzufragen und auf die jeweiligen Layouts zu übernehmen. Dadurch war es einfacher, sie anzulegen und zu pflegen. Zudem reduzierte sich die Gefahr von Falschangaben auf ein Minimum.

Die Anzahl der benötigten Layouts wurde drastisch verringert und die Logistik konnte viele Kunden dazu bewegen, das binder Standardformat zur Etikettierung zu übernehmen. Da binder Headquarters und binder cable assemblies dasselbe Layout nutzen können, entfällt auch die Pflege der redundanten Daten für beide Werke.

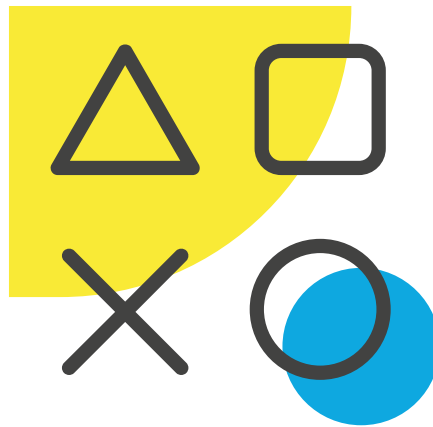
Ausblick

Im Laufe des Jahres 2022 möchte binder alle Verbundunternehmen, die Etiketten drucken, sukzessive auf die BarTender-Software umstellen und sich so auch global hervorragend für die zukünftigen Herausforderungen der Artikelkennzeichnung aufstellen. ■

Über den Autor



Joachim Wagner, seit September 1998 bei binder, ist Teamleiter im Bereich Arbeitsplanung (P-AP).



Optimierte Produktentwicklung mit Teamcenter-Workflows

Workflows sind selbst definierte und eigens programmierte Prozesse, die Informationen auswerten und Fachabteilungen sowie angehängte Systeme damit versorgen. Hierzu werden E-Mails versandt, Zeichnungen generiert und Daten ausgetauscht. Zwei Beispiele verdeutlichen, wie wertvoll die Workflows für die binder Produktentwicklung sind.

Text Robyn Hensel

Die binder Workflows verbessern wichtige Prozesse effektiv. Ohne sie müssten Konstrukteure und technische Zeichner wesentlich mehr manuelle Tätigkeiten ausführen. Um den Arbeitsaufwand sinnvoll zu reduzieren und Informationen noch genauer zu übertragen, optimiert und erweitert die tech-

nische Systembetreuung die binder Workflows kontinuierlich.

Bedeutung von Teamcenter

Die Entwicklung von Produkten ist vielfältig. Umso wichtiger ist ein geordneter Prozess, der an den richtigen Stellen automatisiert und alle relevanten

Abteilungen und Fachkräfte involviert sowie vernetzt. Genau das leistet Teamcenter als innovatives PLM(Product Lifecycle Management)-System.

Teamcenter hat einen großen Vorteil: Die digitale Lösung ist sehr flexibel, sodass Unterneh-

men die Prozessoptimierungen gezielt an die eigenen Bedingungen anpassen können.

Digitalisierte Freigabeprozesse

Durch Workflows wissen binder Mitarbeiter immer genau, wo sich die Produktentwicklung aktuell befindet und was als Nächstes kommt. Innerhalb ganzheitlicher PLM-Prozesse sorgen sie dafür, dass der Lebenszyklus von Produkten vom ersten bis zum letzten Schritt so effizient wie möglich ist – sowohl bei einfachen als auch bei komplexen Abläufen.

Bei der Programmierung von Workflows gilt es, die offiziell freigegebenen Prozesse im ViFlow zu berücksichtigen. So ist in Absprache und Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen schon vor über zehn Jahren beispielsweise die digitale Zeichnungsfreigabe entstanden. Darauf aufbauend konnten unsere Programmierer auch die Verteilung der Zeichnungsänderung nach einer Freigabe digitalisieren.

Exemplarische binder Workflows

Der „T-KE – Status 35 – Entwicklungsfreigabe SAP“-Prozess prüft, ob ein bestimmtes Teil einen Status 35 erhalten darf,

vergibt ihn auf einer Revision (ein Element in Teamcenter) und setzt weitere Prozesse in Gang.

Folgendes prüft der binder Workflow:

- Ist die Syntax (Benennung) der Revision korrekt (Check_Syntax)? Wenn ja (True), vergibt der Workflow einen Status 35 (Set-Status-35).
- Der Create Image Server (CRI) erstellt ein TIFF, das ist ein Bild einer Zeichnung (CRI-TIFF-35).
- CRI erstellt eine JT-Datei, das sind 3D-Daten des Konstruktionselements (CRI-JT-35).
- Der Benutzer TESIS meldet sich an SAP an (TESIS SAP Logon Task).
- Die Informationen, die der Konstrukteur hierzu in Teamcenter angelegt hat, gelangen mit TIFF und JT SAP (SAP_DIR_UPDATE_35).
- Die vorhergehende Version des Teils erhält einen Status 90 und ist somit ungültig (Release Previous 35).

- Der „Starter“ des Workflows erhält per E-Mail die Information über den vergebenen Status 35 (SendMail Entwicklungsfreigabe).

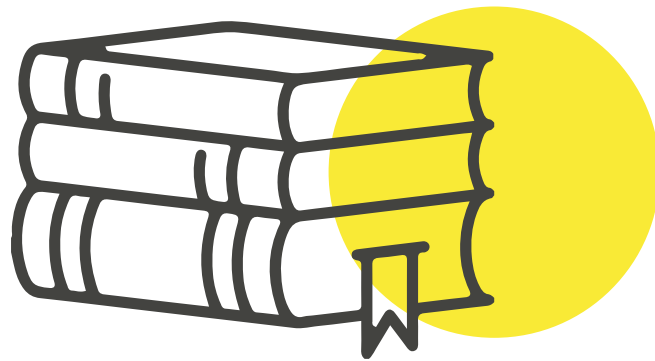
Danach ist der Workflow beendet. Fällt die Revision bei der Syntaxprüfung durch (False), endet der Workflow sofort, ohne dass weitere Aktionen folgen.

Hierbei handelt es sich um einen verhältnismäßig einfachen Prozess. Deutlich komplexer ist der „Status 5X – TKE – SAP“ – einer der am häufigsten genutzten Workflows, der eine Konstruktion mit Status 50 freigeben soll und dafür 39 Aufgaben erledigt. Zudem enthält der Prozess weitere „Unter-Workflows“, die noch mehr Prüfungen durchführen. ■

Über die Autorin



Robyn Hensel, seit Januar 2018 bei binder, ist Mitarbeiterin der Abteilung Normung, Organisation & Systemmanagement (T-NO).



Weiter, immer weiter!

Unser Beschaffungsdisponent Christian Greiner ist längst kein binder Azubi mehr. Doch das hält ihn nicht davon ab, ständig dazulernen und neue Herausforderungen anzugehen. Was ihn seit fast 17 Jahren bei binder antreibt und warum er den Kontakt zur Ausbildung nie verloren hat, verrät er hier.

Text JAV

Wann immer ein Mitarbeiter zu einer Schraube oder einem Druckgussteil greift, hatte Christian Greiner zuvor seine Finger im Spiel. Als operativer Einkäufer in der Beschaffungsabteilung sorgt er dafür, dass die Produktion stets mit den notwendigen Komponenten versorgt ist.

Dabei weiß er sehr genau, was seine Kollegen benötigen. Von 2005 bis 2008 war Christian bei binder zunächst Azubi zum Industriekaufmann und arbeitete danach für acht Jahre in der heutigen Fertigungssteuerung.

Doch das war ihm noch nicht genug.

Stetiger Drang zur Weiterentwicklung

Nach Feierabend und an den Wochenenden absolvierte Christian eine zweijährige Weiterbildung zum Industriefachwirt bei der IHK und hingte direkt danach noch einen Abschluss als kaufmännischer Betriebswirt dran. Obwohl er dafür viel Freizeit opfern musste, hielt ihm binder stets den Rücken frei: „Für wichtige Prüfungen oder Ausbildungsabschnitte

bekam ich stets Sonderurlaub, meine Weiterbildung wurde in jeder Phase gefördert“, sagt er.

Zunächst ging es Christian nur darum, Neues zu lernen und sich weiterzuentwickeln. Doch der Wunsch nach einer praktischen Umsetzung seines Könnens ließ nicht lange auf sich warten. Auch wenn er kurz mit dem Gedanken spielte, sich woanders eine neue Karriere aufzubauen, galt sein erster Blick den internen Stellenausschreibungen.

Seine heutige Position in der Beschaffung kam wie gerufen – und war für ihn keine Überraschung: „Wenn man eine neue Herausforderung sucht, findet binder auch eine Lösung.“ Bis heute hat Christian den Schritt nie bereut. Jeder Tag ist anders und stellt ihn vor neue Aufgaben – sei es im Kontakt mit den Lieferanten oder auf der Suche nach der effektivsten Beschaffungslösung.

Kontinuierliche Verbesserung der Ausbildung

Wer sein ganzes bisheriges Berufsleben mit binder verbracht hat und außerdem immer wieder freiwillig die Schulbank drückt, hat natürlich auch eine Meinung zur heutigen Ausbildung bei binder. Christian sagt dazu: „Die Zeiten haben sich definitiv geändert. Bereits während meiner Ausbildung war binder gut organisiert. Ich erhielt Einblicke in viele Abteilungen und konnte eine Menge lernen. Doch die Vernetzung, die Qualifizierung der Auszubildenden in allen wichtigen Themenbereichen, ist heute wesentlich besser als früher.“

Gleiches gelte auch für die Einbindung der Azubis in den Betrieb: „Auf die Onboarding-Tage, wie es sie heute gibt, bin ich schon ein bisschen neidisch. Zwar hatten wir ähnliche Gemeinschaftsveranstaltungen, aber die heutigen Azubis werden noch besser in die Prozesse bei binder integriert, was ich sehr gut finde.“

Wir als JAV finden, dass Christian ein tolles Vorbild für Fleiß und Zielstrebigkeit ist. Wir wünschen ihm für die Zukunft alles Gute und sind gespannt auf seine kommenden Schritte. ■

Über die Autoren

Zur **JAV** (Jugend- und Auszubildendenvertretung) bei binder gehören **Lucca Stoppani** (Vorsitzender), **Andrea Messer** (stellvertretende Vorsitzende), **Vincent Kühnle** (Schriftführer) sowie **Janina Fischer** (Ersatzmitglied). Die vier engagierten Nachwuchskräfte wurden am 22. Oktober 2020 für zwei Jahre in das Gremium gewählt.



Christian Greiner ist bei binder als Disponent in der Beschaffung tätig

„Bilder machen ein Unternehmen lebendig“

Die Fotografinmeisterin Terzo Algeri ist Inhaberin des Fotoatelier M in Heilbronn und arbeitet bereits seit 2014 mit dem binder Marketing zusammen. Im Interview mit der verbinder Redaktion spricht sie unter anderem über die Bedeutung der Fotografie, aktuelle Trends und die Partnerschaft mit binder.

Interview Redaktion

Frau Algeri, Sie sind für das binder Marketing seit fast acht Jahren die Ansprechpartnerin, wenn es um das Thema Fotografie geht. Wie kam es im Jahr 2014 zur Zusammenarbeit mit binder?

Unsere Partnerschaft startete damals mit der Ausbildungskampagne „binder, was machen die denn?“. Wir haben verschiedene Porträtaufnahmen von Auszubildenden des Unternehmens gemacht, die anschließend für diese regionale Kampagne verwendet

wurden. Seither sind wir für binder bei den Sommerfesten, für Mitarbeiterfotos oder bei architektonischen Fotografien im Einsatz.

v. l. n. r. Alena Bischoff, Terzo Algeri, Irem Aslan und Carolin Braunschädel vom Fotoatelier M



Sie arbeiten vor allem mit Kunden aus dem Konsumgüterbereich (B2C) zusammen. Wie passt binder als Industrieunternehmen (B2B) in Ihr Portfolio und was ist der größte Unterschied zu B2C-Kunden?

Inzwischen haben wir mehrere Kunden aus dem Industriebereich, doch binder war tatsächlich der erste aus diesem Sektor. Der größte Unterschied im Vergleich zu unseren B2C-Kunden ist, dass die Zusammenarbeit viel persönlicher ist. Wir pflegen einen regelmäßigen und direkten Austausch mit dem binder Marketing; hier sind keine Agenturen „zwischengeschaltet“. Bei binder können wir unsere Ideen einbringen und unsere Kreativität ausleben – und genau das macht uns enorm viel Spaß.

Was macht für Sie den Reiz aus, binder als Kunden zu haben?

Zu unseren Kunden zählen weltweit agierende Konzerne aus Hamburg, München und Düsseldorf. Nichtsdestotrotz ist es für uns immer wieder etwas ganz Besonderes, Projekte bei binder zu realisieren. Das Unternehmen hat einen sehr guten Ruf und macht viel für seine Mitarbeiter, mit denen die



Ein architektonisches Highlight: das neue binder Produktions- und Logistikzentrum in Neckarsulm

Zusammenarbeit für uns immer sehr angenehm ist. Zudem haben wir eine gemeinsame regionale Verbindung – insgesamt ist binder für uns einfach das perfekte Match.

Ich persönlich habe bei binder die Architekturfotografie für mich entdeckt. Es ist wirklich toll, ein so beeindruckendes Gebäude wie das neue Produktions- und Logistikzentrum zu fotografieren. Mittlerweile habe ich meinen Horizont erweitert und weitere Aufträge im Bereich der Architekturfotografie angenommen.

Welchen Einfluss hat Fotografie aus Ihrer Sicht auf das Erscheinungsbild eines Unternehmens?

Bilder rufen Emotionen und Gefühle hervor, sie machen ein Unternehmen lebendig. Bilder bleiben im Gedächtnis, daher hat der Spruch ►



Die binder Azubis Fabian Sordon, Jonas Markel und Vincent Maurer beim Fotoshooting (v. l. n. r.)

„ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte“ auch absolut seine Berechtigung. Ich finde, dass Bilder der wichtigste Bestandteil beim Aufbau einer Marke sind.

**Apropos Marke:
Was zeichnet aus Ihrer
Sicht binder als Marke aus?**

Aus meiner Sicht hat binder eine mutige Kommunikation und wirkt sehr jung und dynamisch. Bevor unsere Zusammenarbeit begonnen hat, habe ich mich intensiv mit dem Unternehmen beschäftigt. Den Stil, bei der Fotografie das Objekt in den Mittelpunkt zu stellen und mit einfarbigen, schlichten Hintergründen zu agieren, woll-

te ich unbedingt beibehalten und nur leicht modifizieren. Dieser Look ist einfach zeitlos und passt auch perfekt zum aktuellen Erscheinungsbild von binder. Ich bin stolz darauf, dass wir mit unserer Fotografie einen Beitrag zu dieser stilvollen Optik beitragen können.

**Welche Eigenschaften
benötigt eine gute
Fotografin?**

Für mich ist es unerlässlich, ein ausgeprägtes Schönheitsempfinden und viel Empathie zu haben. Jeder Mensch ist schön – also wirklich jeder Mensch! Ich als Fotografin muss das Empfinden haben, das Schönste aus jedem Menschen herauszuholen. Hier gilt: Ich kann noch so gute technische Fähigkeiten besitzen, aber wenn ich es nicht schaffe, mit der Person vor der Kamera eine gemeinsame Basis zu finden und miteinander zu harmonisieren, dann habe ich als Fotografin schon verloren.

**Dank des technischen
Fortschritts kann
heutzutage jeder
Smartphone-Nutzer die
Rolle eines Fotografen
einnehmen. Wie bewerten
Sie diese Entwicklung und
welche Auswirkungen
gingen für Sie und das
Fotoatelier M damit einher?**



Architekturfotografie in höchster Vollendung

Es ist leider so, dass es inzwischen kaum noch klassische Fotofachgeschäfte gibt. Das liegt daran, dass das Privatkundengeschäft im Zuge der Digitalisierung stark eingebrochen ist. Wir haben schon immer auf mehrere Säulen gesetzt und verfügen durch die Zusammenarbeit mit zahlreichen Firmen über eine breite Kundenlandschaft.

Glücklicherweise setzen noch immer sehr viele Menschen auf professionelle Fotografen. Denn

ein ausgebildeter Fotograf weiß unter den verschiedensten Bedingungen und Kulissen zu jeder Zeit, wie er das Licht setzen muss, und kann schlichtweg alle Facetten der Fotografie abdecken.

**Was sind die aktuellsten
Entwicklungen im Bereich
Fotografie?**

Ich bin noch von der alten Schule und habe die Entwicklung von der analogen zur digitalen Fotografie mitgemacht.

Das war damals ein riesiger Sprung, mit dem gerade zu Beginn einige Fotografen zu kämpfen hatten. Aktuell ist eine Entwicklung hin zu bewegten Bildern zu beobachten – Film ist absolut im Trend.

Zudem ist es so, dass – wie Sie bereits angesprochen haben – heutzutage jeder mit dem eigenen Smartphone die Rolle eines Fotografen einnehmen kann. Das bedeutet für uns als Fotoatelier, dass wir unseren Kunden neben der Fotografie einen zusätzlichen Mehrwert bieten müssen. Im Trend liegen hier Fotoboxen und Selfie-Stationen mit kreativen Kulissen.

**Zum Abschluss gefragt:
Welche Vision haben Sie
mit dem Fotoatelier M?**

Meine Vision ist, dass wir in der Zukunft ein großes Firmengebäude mit einem Film- und Fotostudio und einem gemütlichen Café für Mitarbeiter und Kunden haben werden. Die neuen Räumlichkeiten sollen natürlich genug Potenzial und Raum für weitere Ideen bieten, die wir gerne umsetzen würden. Wir möchten unser Geschäftsmodell erweitern und neben der Fotografie weitere Services anbieten, um auch zukünftig optimal aufgestellt zu sein und unsere Kunden begeistern zu können. ■

**Über das
Fotoatelier M**

Das Fotoatelier M wurde 1985 von Margarete Hacker gegründet. Terzo Algeri trat 2004 als Fachkraft mit abgeschlossener Ausbildung zur Fotografenmeisterin und Visagistin ins Unternehmen ein und ist seit dem 2. April 2005 dessen Inhaberin. Das Team des Fotoateliers M, dessen Geschäftsstelle sich in der Bismarckstraße 6/B2 in Heilbronn befindet, besteht aus insgesamt acht Personen. Neben Foto- und Filmaufnahmen für Firmen und Agenturen zählen auch Hochzeitsfotografie und -film, Portraits sowie Pass- und Bewerbungsbilder zum Leistungsspektrum des „M“.

Ein Porträtfoto von Israel Ereme, seit September 2015 bei binder und in der Kunststofffertigung tätig



Das Bürogebäude (links vorne) und das Produktionsgebäude (rechts hinten) von binder cable assemblies (Jánossomorja, Ungarn)

Das Ende einer großen Ära

János Vida, Geschäftsführer unseres ungarischen Verbundunternehmens binder cable assemblies, geht nach insgesamt 18 Jahren Tätigkeit für das Unternehmen in den wohlverdienten Ruhestand. Seine Nachfolge tritt der seit 2009 in der Firma tätige Zoltán Szakács an, der plant, den Erfolgskurs fortzusetzen.

Text Rozália Felföldi

Bereits von 1997 bis 2001 war János Vida als Produktionsleiter bei AMB, wie binder cable assemblies damals noch hieß, tätig. Im Jahr 2008 kehrte er als Prokurist zum Unternehmen zurück und hatte mitten in der damaligen Wirtschaftskrise zahlreiche Schwierigkeiten zu bewältigen. In diese Zeit fielen auch zahlreiche entscheidende Transformationen in der Firma selbst. Dazu zählt unter anderem die weitsichtige Entscheidung, sich aus der Automobilindustrie zurückzuziehen und komplett für binder zu produzieren. Mit einem funktionierenden Management-Team ist es János Vida dabei gelungen, binder cable assemblies zu einem attraktiven, erfolgreichen Familienunternehmen weiterzuentwickeln. Nun verabschiedet er sich in den wohlverdienten Ruhestand.

Höhen und Tiefen

In János Vidas insgesamt 18 Jahre währenden Tätigkeit für binder cable assemblies gab es für das Unternehmen gleich mehrere Umbruchphasen zu bewältigen. Neben der Weltfinanzkrise 2008 zählt dazu auch die interne Krise des damals noch als AMB firmierenden Unternehmens, das mit fehlenden Strukturen und dysfunktionalen Prozessen zu kämpfen hatte.

Eine weitere Herausforderung war das Kennenlernen und Beherrschen zahlreicher neuer binder Produkte und Fertigungstechnologien.

Der heutige Erfolg von binder cable assemblies ist nicht zuletzt János Vidas unermüdlichem Einsatz für das Unternehmen und seine Mitarbeiter zu verdanken. „Herr Vida hat an den richtigen Stellschrauben gedreht und durch die Akzeptanz und den Respekt innerhalb der Belegschaft zahlreiche Veränderungen angestoßen“, sagt dazu Markus Binder, geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe. Darüber hinaus zählen Teamgeist, strategisches Talent, Hartnäckigkeit, Empathie und Objektivität zu seinen Stärken, mit denen er zur stetigen Weiterentwicklung des Unternehmens beigetragen hat.

Heute fertigt und montiert binder cable assemblies mit Sitz im ungarischen Jánossomorja als Verbundunternehmen der binder Gruppe Kunststoffsteckverbindungen sowie Kabelkonfektionen mit binder Steckverbindungen.

Das Erbe von János Vida

Wenn János Vida nun in den Ruhestand geht, hinterlässt er seinem Nachfolger gut funk-



War insgesamt 18 Jahre lang für binder cable assemblies im Einsatz: János Vida

tionierende, eingespielte Strukturen, ein motiviertes Team und eine positive, familiäre Unternehmenskultur. Markus Binder hebt in seiner Abschiedsrede János Vidas Anteil an diesen Errungenschaften hervor: „Heute ist binder cable assemblies ein erfolgreiches Familienunternehmen und ein attraktiver Arbeitgeber, bei dem der Mensch im Mittelpunkt steht – Herr Vida, das ist vor allem Ihr Verdienst.“ Auf das wiedererlangte Ansehen als Arbeitgeber, auf die gute Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden und ►

anderen Unternehmen sowie auf die große Bedeutung von sozialer Verantwortung im Unternehmen ist János Vida selbst besonders stolz.

Zugleich ist der 67-Jährige bereits voller Pläne für die Rentenzeit – gesteht aber zugleich auch, dass er die Menschen und die gemeinsamen Aktivitäten im Unternehmen vermissen wird. Ein Grund dafür ist, dass binder cable assemblies mit gemeinsamem Singen und Ausflügen eine Unternehmenskultur lebt, die auch innerhalb der binder Kultur ihre ungarische Identität beibehält.

Mit Zoltán Szakács in die Zukunft

János Vidas Nachfolger Zoltán Szakács ist kein ganz neues Gesicht: Bereits seit 2009 ist er für binder cable assemblies tätig und leitete über längere Zeit das Finanzwesen im Unternehmen. So ist der 45-Jährige bereits hervorragend mit dem Betrieb, seinen Werten und seinen Mitarbeitern vertraut. Er war in dieser Rolle auch bereits eine große Hilfe bei der wirtschaftlichen Wiederherstellung des Unternehmens.

Sein erklärtes Ziel als Geschäftsführer ist nun, den erfolgreichen Kurs seines Vorgängers fortzusetzen. Dabei



Zoltán Szakács, der neue Geschäftsführer von binder cable assemblies

genießt er Markus Binders vollstes Vertrauen: „Wenn es jemanden gibt, der es sich durch seine Bescheidenheit, seine Loyalität und seinen Einsatz verdient hat, Nachfolger von Herrn Vida zu werden, dann ist es Herr Szakács.“ Neben seiner langjährigen Erfahrung im Unternehmen zeichnet sich Zoltán Szakács insbesondere durch seine Führungskompetenz, sein Engagement und seine strategische Denkweise aus.

Damit wird auch die Zukunft von binder cable assemblies als Erfolgsgeschichte unter dem Motto „Wir sind binder“ fortgeschrieben. ■

Über die Autorin



Rozália Felföldi, seit September 2000 im Unternehmen, ist Leiterin des Personalwesens bei binder cable assemblies.

„Heute ist binder cable assemblies ein erfolgreiches Familienunternehmen und ein attraktiver Arbeitgeber, bei dem der Mensch im Mittelpunkt steht – Herr Vida, das ist vor allem Ihr Verdienst.“

MARKUS BINDER



Das Team von binder UK: Karola Eames, Graham Ellis, Dawn Kelly (vorne v. l. n. r.), David McKenzie, Stephanie Halke, Joe Walker (hinten v. l. n. r.)

Mit frischem Schwung ein Zeichen setzen

Neue Marketingideen, tiefgreifende Veränderungen im Vertrieb und eine vielversprechende Ausrichtung: binder UK stellt sich der Herausforderung, die Wahrnehmung des Unternehmens auf dem Markt zu schärfen. Nun, da sich die Pandemie langsam auf dem Rückzug befindet, ist es an der Zeit, unser Vertriebsmanagement zu restrukturieren und unsere Marke als Nummer eins für Rundsteckverbinder zu etablieren, indem wir unseren gegenwärtigen und zukünftigen Kunden zeigen, was wir am besten können – bei jedem Schritt ihrer Projekte als Partner mit an Bord zu sein.

Text Graham Ellis

Seit der Gründung von binder UK im Jahr 2009 hatten wir immer nur ein Ziel vor Augen: zur führenden Marke für industrielle Rundsteckverbinder zu werden. Wir wollen uns von vornherein an der Produktentwicklung unserer Kunden beteiligen und unsere Steckverbinder zu einem zentralen Baustein machen. Wir möchten uns von Grund auf an der Entwicklung der Produkte unserer Kunden beteiligen und unsere Steckverbinder zu einem zentralen Baustein machen, um dadurch als bevorzugter Partner in der Produktentwicklung und in der Materialstückliste aufgeführt zu werden. Wie gelingt uns das? Indem wir Kunden auf unsere qualitativ hochwertigen Leistungen aufmerksam machen und sie durch gezieltes Marketing ins Boot holen. In Zukunft werden wir uns verstärkt auf digitales Marketing konzentrieren, obwohl traditionelle Printmedien sowie Auftritte auf Fachmessen weiterhin dazu beitragen werden, ein möglichst breites Publikum zu erreichen.

Ein neuer Anfang

Innovation entsteht durch frische Ideen. Aus diesem Grund wurde David Phillips zum 1. Januar 2022 als neuer internationaler Vertriebsleiter ausgewählt. David hat prompt

einen neuen Fahrplan für den globalen Vertrieb entwickelt – teils auf Grundlage bereits bewährter Methoden – damit sich binder auf dem stets wandelbaren, aber auch hochgradig lukrativen Weltmarkt behaupten kann. Seine Arbeit wird durch ein eng vernetztes Team von Fachleuten mit klar definierten Zuständigkeitsbereichen unterstützt. Professionelle Unterstützung bei der Produktentwicklung, umfassender Support und ein reibungsloser Kundendienst: Unsere Kunden können sich auf all das verlassen. Und wir können uns indes darauf verlassen, dass sich unser Ruf in Zukunft noch weiter verbessern wird.

Das Rückgrat des Betriebs

Natürlich fangen wir auch nicht bei Null an. Trotz Pandemie entwickelt sich die Situation auf den Märkten stetig weiter, weshalb auch wir bei binder ohne Unterbrechung am Ausbau unseres Vertriebsnetzes gearbeitet haben. Vom Muster über den Prototyp und das in größerer Stückzahl produzierte Teil bis hin zum Produktionsende haben wir den gesamten Lebenszyklus der Produkte für unsere Kunden durchgeplant und Kanäle entwickelt, um ihren Ansprüchen in jeder Phase gerecht zu werden.

Die Zeit ist reif

Angesichts der weitreichenden Veränderungen der letzten Jahre – sowohl bei binder als auch weltweit – ist es nun für uns an der Zeit, alle Register zu ziehen, uns im digitalen Marketing noch stärker zu profilieren, neue Kunden an Bord zu holen und unseren Status als Marktführer für Rundsteckverbinder zu zementieren. Wir sind gespannt, was die Zukunft für binder UK bereithält. ■

Über den Autor



Graham Ellis, seit 2009 bei binder UK, ist seit Beginn dieses Jahres Sales Director der Vertriebsniederlassung in Großbritannien.



Charlie Moon, Christtena Chua und Achim Klett (v. r. n. l.) beim Meeting mit Vertretern von Distributoren nach einer Messe in Busan (Südkorea)

Mit besten Verbindungen nach Südkorea

Der asiatische Markt wächst und wächst – nicht nur in der Steckverbinder-Branche. binder hat die Zeichen der Zeit erkannt und über binder South East Asia eine Vertriebsniederlassung in Südkorea gegründet. Zu Besuch in einem Land, in dem ganz besondere Erfolgsregeln gelten.

Text Achim Klett

Geografisch gesehen müsste binder in Südkorea unter einem anderen Dach als binder South East Asia vertreten sein. Denn die Industrienation liegt im Nordosten des Kontinents und bildet mit ihrer einzigartigen Position zwischen China und Japan ein ganz eigenes Wirtschaftsuniversum.

Südkorea ist einer der wichtigsten Technologiestandorte der Welt, dabei aber fast vollständig von importierten Bauteilen und Rohstoffen abhängig. Diese werden hier zu hochwertiger Elektronik verarbeitet, die wiederum hauptsächlich für den Export bestimmt ist. Nicht nur dieser Kreislauf macht den südkoreanischen Markt für internationale Unternehmen zu einem speziellen Spielfeld.

Hohe Nachfrage, großer Wettbewerb und komplexe Spezialisierung

Hightech und Steckverbindungen gehören zusammen. Schon deswegen hat sich binder 2016 mit binder South East Asia nicht nur in Südkorea positioniert. Dabei war es von Anfang an wichtig, auf starke persönliche Kompetenzen vor Ort zu setzen. Diese Kompetenzen bringt Charlie Moon als Vertriebsleiter und De-facto-Südkorea-Chef zweifellos mit.

Er kennt den Markt wie seine Westentasche und ist ein wichtiger Grund, warum binder hier sicher Fuß fassen konnte. Denn Südkoreas Nachfrage nach Steckverbindern ist geteilt. Kostengünstige Varianten für den einheimischen Markt werden fast ausschließlich über lokale Hersteller bezogen. Hochwertige Komponenten bestellen die Technikkonzerne bei globalen Unternehmen und Marken.

Das sorgt für einen enormen Wettbewerb. Zahlreiche Tochtergesellschaften und Vertriebsunternehmen globaler Steckverbinder-Hersteller aus den USA, Europa und Japan kämpfen um die Gunst der südkoreanischen Abnehmer. Diese kommen jedoch nicht nur aus der Elektronik. Auch Südkoreas Automobilindustrie, Eisenbahnwesen, Luftfahrt, Halbleiterindustrie und Medizintechnik suchen die besten Verbindungen.

Wer erfolgreich sein will, sitzt nicht (nur) in Seoul

Südkoreas Hauptstadt Seoul im Norden der Halbinsel gilt als Herz und Symbol des Wirtschaftserfolgs. Doch es wäre fatal, als ausländisches Unternehmen nur hier vertreten zu sein. Die Produktionszentren und Industrien sind über das ganze Land verteilt,

jede Himmelsrichtung hat ihre eigene Spezialisierung. Die Technologie-Hubs, Halbleiterunternehmen und Entwickler medizinischer Geräte befinden sich vorrangig im Norden, Maschinen werden vor allem in der Mitte konstruiert, Stahl-, Schiffs- und Eisenbahnbau konzentrieren sich im Süden.

Deshalb hat Charlie Moon ein ganzes Netzwerk an binder Vertriebshändlern aufgebaut, die in den jeweiligen Branchen und Regionen den direkten Kontakt zu den Kunden halten. ▶

Er selbst betreibt seine Kommandozentrale in Sejong, einer der regionalen Verwaltungshauptstädte Koreas. Von hier aus kann er jede größere Stadt in drei Stunden erreichen und so auch spontan bei Händlern und Kunden vorbeischauen. Wenn Charlie Moon mal nicht unmittelbar vor Ort fungiert, führt er technische Schulungen durch, organisiert Messeauftritte oder betreut binder Mitarbeiter auf Ortsbesuch.



Charlie Moon treibt die Vertriebsaktivitäten in Südkorea voran

Marktführerschaft als Messlatte

Qualität „made in Germany“ hat in Südkorea einen ganz besonderen Ruf – insbesondere bei Steckverbindungen für Industriekameras, Präzisionslaborgeräte und Servomotoren. Hier hat binder mit seinem High-End-Portfolio die Nase ganz weit vorn. Nicht zuletzt dank Charlie Moon.

Er hat darauf bestanden, auf dem südkoreanischen Markt nur mit besonders hochwertigen Komponenten aufzutreten und sich zum Beispiel mit Cross-Selling-Bundles aus Steckverbindern und Sensoren vom Wettbewerb zu differenzieren. Damit nehmen Charlie Moon und binder South East Asia nun die unangefochtene Marktführerschaft ins Visier. ■

Südkorea ist einer der wichtigsten Technologiestandorte der Welt.

Über den Autor



Achim Klett ist seit 2000 bei binder beschäftigt. 2013 etablierte er als Geschäftsführer binder South East Asia und hat deren Markteinstieg über zwei Jahre lang vor Ort gestaltet. Heute kümmert er sich um den Vertrieb im asiatischen Raum sowie die Betreuung diverser deutscher Schlüsselkunden, die Fertigungsstandorte außerhalb Deutschlands besitzen.

„Als neuer internationaler Vertriebsleiter möchte ich binder als Global Player positionieren.“

DAVID PHILLIPS



Der Firmensitz der binder precision parts ag (Grenchen, Schweiz)

Was macht eigentlich ein Verwaltungsrat?

In jedem größeren Unternehmen gibt es Gremien und Komitees, deren Namen jeder schon einmal gehört hat. Doch was ist ihre Aufgabe? Wer arbeitet hier mit und welche Folgen haben ihre Entscheidungen? Bringen wir Licht ins Dunkel – mit einem Porträt über den Verwaltungsrat unseres Schweizer Verbundunternehmens binder precision parts ag.

Text Redaktion

Das Schweizer Gesetz ist eindeutig: keine Aktiengesellschaft ohne Verwaltungsrat! Er führt die gesamte Aufsicht und trifft alle Entscheidungen, die für das Unternehmen wichtig sind. Der Verwaltungsrat ist gleichzeitig Herz, Gehirn und Rückgrat jedes börsennotierten Unternehmens.

Bei der binder precision parts ag in Grenchen in der Schweiz haben drei Personen das Zep-ter in der Hand: Markus Binder bildet als Ratspräsident die Spitze, Alois Müller und Peter Kilchenmann stehen ihm zur Seite. Wer Herz, Gehirn oder Rückgrat ist, wird je nach Auf-gabe neu ausgehandelt.

Die glorreichen Sieben

Jeder Verwaltungsrat, egal wie groß, muss nach Schweizer Obligationenrecht sieben Aufgaben erfüllen – komme, was da wolle. Er muss die Oberleitung übernehmen, die Gesellschaft organisieren, die Finanzen im Griff haben, die Geschäftsleitung ernennen, die Einhaltung aller Gesetze prüfen, Geschäftsberichte erstellen und im Insolvenzfall den Richter benachrichtigen. Darüber hinaus legt er die Statuten einer Aktiengesellschaft fest, quasi das Grundgesetz des Unternehmens.

Mit anderen Worten: Beim Ver-waltungsrat laufen wirklich alle Fäden einer Schweizer AG zusammen. Das bringt viel Verantwortung und auch einige Risiken mit sich. So muss jedes Ratsmitglied haften, falls es zum Beispiel unterlassen wurde, einem Richter eine Überschuldung mitzuteilen. Kommt dadurch jemand zu Schaden, geht es dem Verwaltungsrat „an den Kragen“.

Unterschied zum Aufsichtsrat

Deutsche Aktiengesellschaften besitzen meist einen Aufsichtsrat. Sein Job erklärt sich schon im Namen: Er soll die Arbeit der Gesellschaft beaufsichtigen. Die Leitung überlässt er dem Vorstand. Der Schweizer Verwaltungsrat übernimmt hingegen Leitung und Überwachung in Personalunion.

Auch wenn mit den drei Köpfen der binder precision parts ag besonders kompetente und geeignete Personen in diese Position gehoben wurden, könnte sich theoretisch jeder Mensch zum Mitglied eines Verwaltungsrats wählen lassen. Voraussetzung ist nur, dass es sich um eine natürliche Person handelt. Ob sie Aktionär ist oder nicht, spielt genauso wenig eine Rolle wie die Nationalität.

Ernennung des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat wird von der Generalversammlung für drei Jahre gewählt. Machen sie ihren Job gut, können die Mitglieder beliebig oft wiedergewählt werden. Die Kandidatenernennung erfolgt in den eigenen Reihen. Der Verwaltungsrat sucht selbst nach geeigneten Mitgliedern, doch auch die Geschäftsleitung kann Personen vorschlagen.

Alle Kandidaten werden gründlich geprüft. Ein hervorragender Verwaltungsrat setzt sich aus Mitgliedern mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Backgrounds zusammen. So wird sichergestellt, dass der Rat viele Perspektiven vereint und Herausforderungen mit möglichst großem Erfolg angeht. Steht die Kandidatenliste, wird sie der Generalversammlung der Aktionäre vorgestellt und diese wählen die neuen Mitglieder.

Klare Aufgabenverteilung

Jeder Businessprofi weiß: Strategische und operative Aufgaben sollten getrennt angegangen werden – nur so kann das Geschäft laufen. In einer Schweizer Aktiengesellschaft kümmert sich der Verwaltungsrat um die Strategie, während der CEO und die ►

Geschäftsleitung das operative Geschäft übernehmen. Keiner mischt sich in die Angelegenheiten des anderen ein. Zumindest nicht im Regelfall. In Ausnahmesituationen stecken Rat und Geschäfts-

leitung ihre Köpfe zusammen, um ein Problem möglichst schnell zu lösen.

Die meisten Aktiengesellschaften verfügen über bis zu fünf Mitglieder. In großen

Unternehmen sitzen auch mal zehn oder mehr Personen an diesem Tisch. Das ist bei der binder precision parts ag nicht notwendig: Mit drei Mitgliedern gehört deren Verwaltungsrat zu den kleineren Gremien. ■

Der Verwaltungsrat der binder precision parts ag



Markus Binder ist Inhaber der binder precision parts ag und gleichzeitig geschäftsführender Gesellschafter der Franz Binder GmbH & Co. Elektrische Bauelemente KG als Muttergesellschaft des Schweizer Verbundunternehmens.



Alois Müller ist ein echter Finanzexperte. Er war langjähriger CEO der Baloise Bank SoBa, die heute zum Versicherungskonzern Baloise gehört.



Peter Kilchenmann ist ein binder Mitarbeiter alter Schule. Er gehörte seit 1986 zur binder precision parts ag und war bis 2018 ihr Geschäftsführer. Seit seiner Pensionierung im selben Jahr ist er dem Unternehmen als Verwaltungsrat erhalten geblieben.

„Es ist an der Zeit, unser Vertriebsmanagement zu restrukturieren und unsere Marke als Nummer eins für Rundsteckverbinder zu etablieren.“

GRAHAM ELLIS



Der Betriebsrat stellt sich neu auf

Am 16. März 2022 wählten die Beschäftigten des binder Headquarters die Mitglieder des neuen Betriebsrats für die nächsten vier Jahre. Die Wahlbeteiligung lag bei über 50 Prozent. Das neu gewählte Betriebsratsgremium stellt sich aus 15 Betriebsratsmitgliedern zusammen.

Text Betriebsrat

Der Wahlvorstand bestellte am 28. März 2022 die neuen Betriebsratsmitglieder zur konstituierenden Sitzung ein. Das Betriebsverfassungsgesetz (§ 26 Abs. 1) sieht vor, dass in dieser Sitzung ein Gremiumsmitglied zum Vorsitzenden und ein weiteres als dessen Stellvertreter gewählt wird. Kai Edwell übernimmt nun das Amt des Betriebsratsvorsitzenden. Isolde Preston wird stellvertretende Vorsitzende.

Klausur für Betriebsratsmitglieder

Um die neuen Betriebsratsmitglieder gut auf ihre kommenden Aufgaben und Pflichten vorzubereiten, steht für das Gremium als erstes eine Klausurtagung an. Dort werden Ziele festgelegt und die Verteilung der Aufgaben des Gremiums für die bevorstehenden vier Jahre erarbeitet. Für die neu gewählten Betriebsratsmitglieder stehen in Kürze notwendige Schulungen zum Betriebsratsgrundwissen an.

Auf gute Zusammenarbeit

Das Gremium begrüßt die neu dazugekommenen Betriebsratsmitglieder und wünscht ihnen viel Erfolg und Ausdauer bei der Ausübung ihres Ehrenamtes. In den nächsten vier Jahren wird es eine gute Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung zum Wohl der Beschäftigten und des Unternehmens geben. Das Betriebsratsgremium bedankt sich bei allen Kolleginnen und Kollegen für das entgegengebrachte Vertrauen. ■

BETRIEBSRATS- WAHLEN 2022



Unser neuer Betriebsrat



Kai Edwell
48 Jahre
seit 2014 im BR
**Vorsitzender
in Freistellung**



Isolde Preston
61 Jahre
seit 2002 im BR
**stellvertretende
Vorsitzende
in Freistellung**



Kibre Koc
54 Jahre
seit 2014 im BR



Timo Behrendt
37 Jahre
seit 2006 im BR



Dirk Friedle
49 Jahre
seit 2006 im BR



Ronald Ensinger
61 Jahre
seit 1990 im BR



Irina Arevjew
60 Jahre
seit 2018 im BR



Heike Heiligenmann
57 Jahre
seit 2019 im BR



Julian Oster
34 Jahre
seit 2022 im BR



Nils Morsch
40 Jahre
seit 2022 im BR



Kevin Henning
22 Jahre
seit 2022 im BR



Rudolf Shmidt
23 Jahre
seit 2022 im BR



Ewelina Grzybowska
31 Jahre
seit 2022 im BR



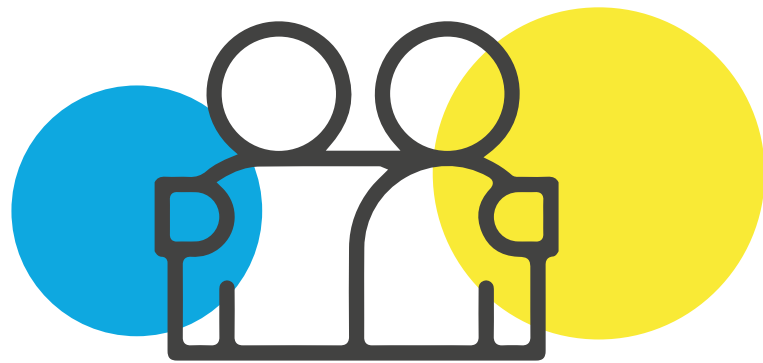
Sabrina Denz
30 Jahre
seit 2022 im BR



Simon Kober
35 Jahre
seit 2022 im BR

Ersatzmitglieder

Christine Sinn (53 Jahre), **Marzena Zobek** (44 Jahre), **Igballe Sheremeti** (41 Jahre) und **Dominic Abelein** (31 Jahre)



„Ich möchte für alle Menschen da sein“

Kibre Kocs Lebensgeschichte ist von Neuanfängen und kontinuierlicher Weiterentwicklung geprägt. Stillstand kommt für die binder Betriebsrätin nicht infrage. Als sie als Zwölfjährige mit ihrer Familie aus der Türkei nach Deutschland kam, erfuhr sie unschätzbare Unterstützung und Geborgenheit. Diese Werte gibt Kibre Koc bis heute an andere weiter. Dies ist das Porträt einer besonderen binder Mitarbeiterin, die den Blick für das große Ganze nie verliert.

Text Redaktion

Wenn Kibre Koc von ihrem Werdegang erzählt, verfällt sie fast unmerklich in einen spannenden, mitreißenden Ton – ganz so, als erzählte sie von großen Abenteuern und unglaublichen Geschichten. Das ist für die 54-Jährige fast eine Art Berufskrankheit. Wenn Kibre Koc nicht gerade in der binder Kabelkonfektion am Werk ist oder sich als Betriebs-

rätin für ihre Kollegen einsetzt, entführt die ausgebildete Märchenerzählerin junge Zuhörer in Schulen, Kindergärten und im Theater Heilbronn in fantastische Welten.

Doch damit nicht genug: Kibre ist auch ehrenamtliche Migrationsbeauftragte der Stadt Heilbronn, kulturelle Mittlerin, sprachliche Multiplikatorin für

Kinder, zweifache Mutter, ausgebildeter Balance Sensor bei binder und Mediatorin.

Wo manch anderem allein beim Lesen all dieser Rollen und Ausbildungen die Puste ausgeht, legt Kibre gerade erst los. Warum setzt sie sich so viele Hüte auf? Woher kommt ihr unermüdlicher Antrieb zur Weiterentwicklung? Die Ant-

wort ist einfach: „Ich möchte für alle Menschen da sein“, sagt Kibre, als wäre es das Selbstverständlichste der Welt. Sie habe schließlich selbst erfahren, wie das Engagement anderer ihr eigenes Leben vorangebracht hat.

Neustarts, Schicksalsschläge und die Liebe zum Ländle

Als Kibre Kocs Familie 1980 aus dem türkischen Sivas nach Nürnberg übersiedelte, wurde sie von den deutschen Behörden mit einer Menge Hingabe und Geduld unterstützt – insbesondere, als der Vater kurz nach der Ankunft bei einem Autounfall ums Leben kam. Kibre, ihre Mutter und ihre sechs Brüder mussten sich fortan völlig neu finden, brauchten Hilfe und fanden sie – immer und immer wieder. Das sollte Kibre Kocs Einstellung zum Leben nachhaltig prägen.

Kibre besuchte die Hauptschule, lernte Deutsch und absolvierte eine Ausbildung zur Friseurin. In dieser Zeit lernte sie auch einen Mann aus dem Ländle kennen. Sie verliebte sich, zog 1987 nach Heilbronn, bekam zwei Kinder – und blieb.

Ihr Nachwuchs ist heute erwachsen und Kibres ganzer Stolz: „Ich wollte für meine Kinder immer ein Vorbild sein und

stets nach vorne schauen“, so Kibre. Ihr war es wichtig, ihnen Werte zu vermitteln, die sie zu guten Persönlichkeiten machen würden. Damit hatte sie offensichtlich Erfolg, denn ihre Kinder haben alles erreicht, was Kibre sich für sie gewünscht hat.

Der Weg zu binder

Kibres eigene berufliche Karriere führte sie 2010 zu binder. Sie war zunächst als Leiharbeiterin tätig, bevor ihr 2011 ein fester Arbeitsvertrag in der Produktion angeboten wurde. Diesen nahm sie genauso beherzt an wie die Nominierung für den Betriebsrat drei Jahre später. Auch hier war sie zunächst nur temporäres Mitglied, bevor sie 2018 fest in die Mannschaft gewählt wurde.

Wie in jedem Unternehmen stehen die Chefetage und der Betriebsrat nicht immer auf derselben Seite. Doch Kibre hat zu ihrer eigenen Funktion im Gremium eine ganz pragmatische Einstellung: „Ein Betrieb ohne Betriebsrat ist nicht zukunftsorientiert“. In ihrer Rolle stünde sie für die Belegschaft ein – und ohne Belegschaft funktioniere nun einmal kein Unternehmen.

Deshalb kümmert sie sich insbesondere um das körperliche und seelische Wohlergehen

aller binder Mitarbeiter. Ein positives Betriebsklima steht ganz oben auf ihrer Agenda. Darüber hinaus ist sie Mitglied im betrieblichen Gesundheitsmanagement und begleitet als Balance Sensor Mitarbeiter, die unter psychischer Belastung leiden oder Konflikte bewältigen müssen. ▶



Kibre in ihrer Rolle als Märchenerzählerin

Über den eigenen Tellerrand hinausblicken

Wer sich Kibre Koc anvertraut, ist in besten Händen. Denn es war schon immer ihr Traumjob, als Sozialarbeiterin anderen Menschen beizustehen und ihnen bei der persönlichen Entwicklung zu helfen. Ginge es nach ihr, wäre ein solches Engagement in der Gesellschaft viel selbstverständlicher: „Ich wünsche mir, dass die Leute über den eigenen Tellerrand hinausblicken und etwas für die Allgemeinheit machen“, sagt Kibre. Man könne immer etwas bewegen, sobald man nur ein klein wenig Energie aufbringe. Es schade sicher nicht, dabei so kommunikativ, aufgeschlossen und handlungsfähig wie Kibre zu sein.

Aufgrund der Corona-Pandemie konnten Veranstaltungen und Auftritte mit Kindern und Jugendlichen, bei denen Kibre normalerweise im Einsatz ist, in den vergangenen zwei Jahren nur sehr eingeschränkt stattfinden. Kibre bedauert diesen Umstand sehr und ist gleichzeitig voller Hoffnung, dass sich die Lage schnellstmöglich wieder ändert: „Ich sehne mich danach, wieder viele Kinderaugen mit meinen Märchen zum Leuchten zu bringen.“ ■



Bereits seit 2010 arbeitet Kibre Koc bei binder

„Ich wünsche mir, dass die Leute über den eigenen Tellerrand hinausblicken und etwas für die Allgemeinheit machen.“

„Ich habe die Verantwortung, mit Mut und Weitsicht die Zukunft unseres Unternehmens zu gestalten. Nur mit motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können wir auch künftig erfolgreich sein.“

MARKUS BINDER



Hermann Haberkern bietet neben dem Betriebssport bei binder auch Individualtraining an

Der Rücken ist unsere wichtigste Rüstung

Unsere Wirbelsäule ist mehr als die Summe ihrer zahlreichen Teile. Muskeln, Bandscheiben, Wirbel und Sehnen bilden das buchstäbliche Rückgrat unseres Lebens. Mit mehr Bewegung, einer gesunden Ernährung und ein paar Extras für die Abwehrkraft halten wir unsere wichtigste Rüstung gegen Schmerzen und Beschwerden in Schuss.

Text Hermann Haberkern

HERMANN'S FITNESS KOLUMNE



Die Wirbelsäule erstreckt sich vom Atlas bis zur Spitze des Steißbeins. Der Atlas trägt seinen Namen, weil dieser Wirbel unseren Kopf wie der mythologische Titan das Himmelsgewölbe trägt. Insgesamt besteht die Wirbelsäule aus 24 beweglichen und neun bis zehn fast unbeweglichen Wirbeln – sieben für den Hals, zwölf im Brustbereich, fünf in der Lendengegend, fünf im Kreuz und vier bis fünf Steißbeinwirbel.

Damit wir uns überhaupt bewegen können, arbeiten zwei benachbarte Wirbel und eine dazwischenliegende Bandscheibe zusammen. Dieses sogenannte Bewegungssegment wird von stabilisierenden Bändern, Sehnen und Muskeln unterstützt. Alle Bewegungssegmente zusammen genommen machen die Wirbelsäule zu einer Gliederkette, die sich im besten Fall sehr frei bewegen lässt. Doch diese Kette kann „rosten“.

Mehr als ein aufrechter Gang

Von vorn betrachtet verläuft das Rückgrat in einer geraden Linie von oben nach unten. In der Seitenansicht zeigt sie ihre typische Doppel-S-Kurve: Hals und Lenden (Lordosen) krümmen sich nach hinten, Brust und Sakralwirbelsäule (Kyphosen) nach vorn. Diese

Kurvenlage federt zum Beispiel Stöße beim Gehen ab und schützt damit wichtige Organe wie das Gehirn vor Erschütterungen. Zusammen mit dem Brustkorb wird sie außerdem zum Schutzkäfig für Herz und Lunge. Ein aufrechter Gang wäre ohne Doppel-S unmöglich.

Jeder Wirbelkörper ist über mehrere Segmente mit dem nächsten Wirbel verbunden. Die Bandscheiben haben dabei eine Pufferfunktion. Selbst wenn die Wirbelsäule ungleichmäßig belastet wird, können sie den Druck weitestgehend ausgleichen und verhindern so, dass sich viel genutzte Teile des Rückgrats schneller abnutzen. Die Rückenmuskulatur und zahlreiche Sehnen unterstützen sie dabei.

Die Bandscheiben sind auch der Grund, warum wir morgens rund einen Zentimeter

größer sind als abends. Sie saugen sich im Schlaf wie ein Schwamm mit nährstoffreichem Blut voll und dekomprimieren so die Wirbelsäule.

Den Rücken unterstützen

Bei einem so komplexen Job ist es kein Wunder, dass der Rücken in der Prävention eine zentrale Rolle spielt. Regelmäßige Übungen zur Stärkung und zur Mobilität helfen, seine Beweglichkeit zu bewahren und Schmerzen vorzubeugen.

Wichtig ist hier, die Rücken- und die Bauchmuskulatur zusammen zu trainieren. Sogenannte Core-Workouts stärken den gesamten Halteapparat und vermeiden einseitige Belastungserscheinungen.

Zu den bewährtesten Rückensportarten gehören Nordic Walking, Jogging, Schwimmen, Radfahren, Tanzen und ►

Gymnastik. Wer joggt oder Rad fährt, sollte immer darauf achten, das richtige Schuhwerk zu tragen und Sportgeräte optimal auf die Körpergröße anzupassen – etwa den Sattel am Fahrrad.

Kräftigungs- und Dehnübungen, wie wir sie täglich im Betriebssport bei binder durchführen, haben den großen Vorteil, dass sie sich praktisch überall und ohne spezielles Equipment durchführen lassen. Abwechslung ist wichtig: Nicht nur, damit der Körper gleichmäßig trainiert wird, sondern auch, damit das Training selbst nach Jahren Spaß noch macht und zur lieb gewonnenen Gewohnheit wird.

Mit Gewürzen zu mehr Stärke

Die Ernährung spielt für die Gesundheit des Rückens eine genauso große Rolle wie für den Rest unseres Körpers. Gewürze gehören dabei zu den wichtigsten Geheimwaffen der Natur. Die Faustformel: Je schärfer oder bitterer, desto mehr starke Immunstoffe sind enthalten.

Kurkuma ist Hauptzutat vieler Currymischungen. Das bittere Gewürz mit charakteristisch gelber Farbe soll nach neuesten Erkenntnissen positiven Einfluss auf eine Krebstherapie

haben. Auf jeden Fall wirkt es entzündungshemmend, verdauungsfördernd, cholesterinsenkend und hat sich als Booster für Galle, Leber, Zellen, Gewebe und die Immunabwehr bewährt.

Kurkuma entfaltet seine Wirkung am besten in Kombination mit schwarzem Pfeffer. Dieser schlüsselt die enthaltenen Stoffe bei der Verdauung im Darm optimal auf und hilft bei ihrer Verwertung.

Ein weiterer gesunder Geheimtipp ist der Immunboost-Drink: Fünf Möhren, etwas Petersilie, eine Handvoll Spinat, zwei Stangen Sellerie und ein Stück Ingwer im Slow Juicer entsaften und zum Frühstück genießen. Eine kleine Prise Kurkuma bringt noch mehr Immunschutz ins Glas. Am besten immer mit Gemüse in Bioqualität arbeiten – es bietet die beste Nährstoffkombination. ■

Regelmäßige Übungen zur Stärkung und zur Mobilität helfen, seine Beweglichkeit zu bewahren und Schmerzen vorzubeugen.

Über den Autor



Hermann Haberkern

kümmert sich seit Oktober 2013 um die Gesundheitsprävention und den Betriebssport bei binder. In seiner Kolumne gibt der Personal Trainer Tipps zur Steigerung der Lebensqualität durch Sport und Ernährung.



Neues von der binder Rentnergemeinschaft

Endlich ist es so weit: Seit Februar können unsere monatlichen Treffen im Schützenhaus in Neckarsulm wieder stattfinden. Alle sind geboostert, manche haben bereits die vierte Impfung erhalten – und dem Beisammensein steht nichts mehr im Weg. Auf Hygieneregeln und Abstand achten wir natürlich trotzdem.

Text Christa Speidel

Alle freuen sich auf dieses monatliche Beisammensein. Denn die Verbindungen sind stark. Die Gespräche kreisen nicht nur um die ehemalige Arbeit bei binder. Alle wollen wissen, was es Neues gibt.

Blick zurück, Neugier nach vorn

Beim jüngsten Treffen am 16. März 2022 äußerten alle Teilnehmer den Wunsch, eine Betriebsbesichtigung durch das neue Produktions- und Logistikzentrum in der Neckarsulmer Rötelsstraße zu organisieren. Es würde uns schließlich

alle freuen, mal wieder „binder Luft“ zu schnuppern und Hallo zu sagen.

Wir helfen!

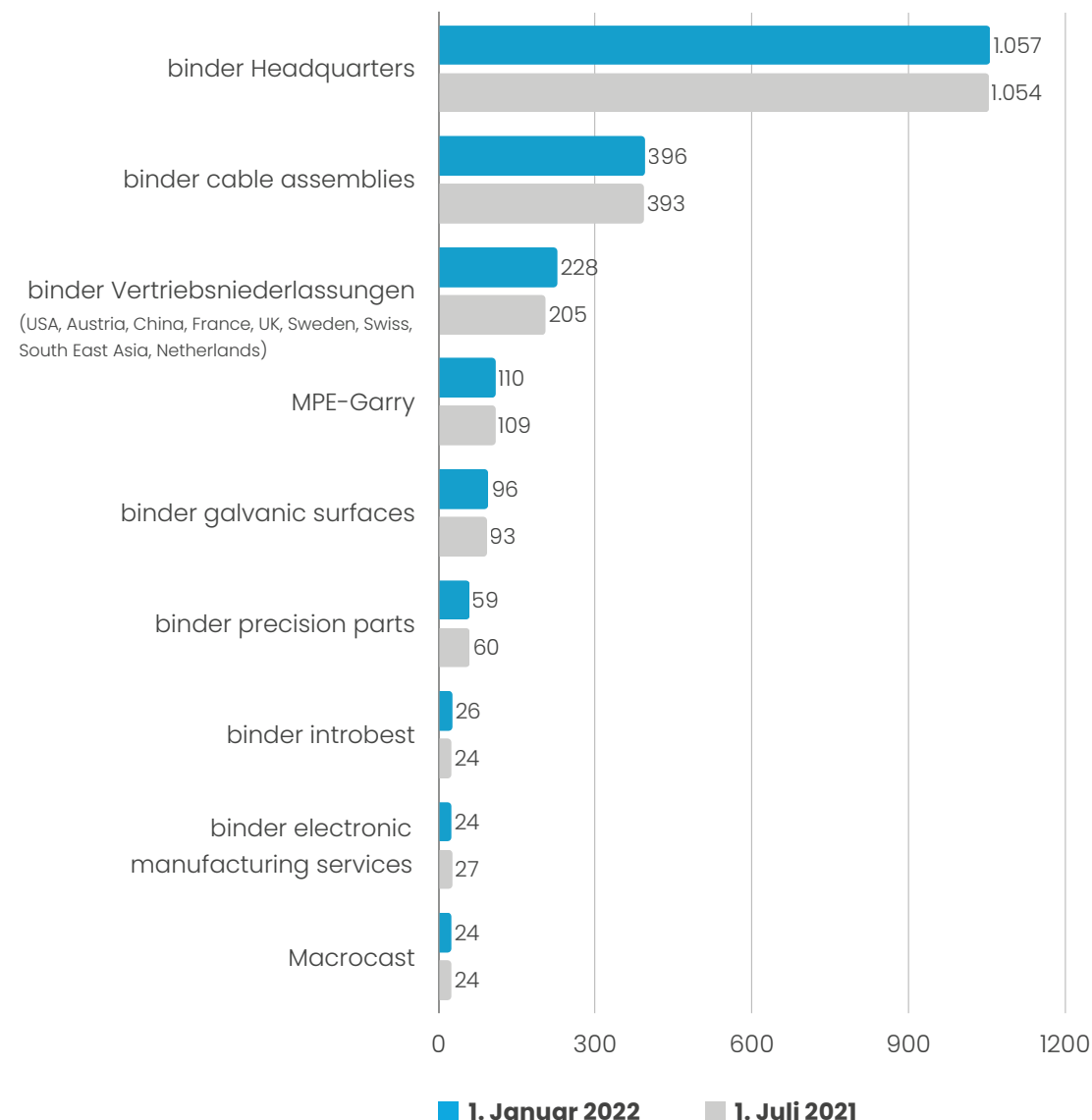
Auch die große Politik wird teilweise kontrovers erörtert. Einig sind wir uns jedoch alle in einem Punkt: Krieg in der Ukraine? Wir wollen helfen! Einstimmig wurde beschlossen, dass wir 500 Euro spenden. Mit diesem Betrag unterstützen wir das Projekt Herzenssache des SWR Baden-Württemberg, das Kindern aus der Ukraine bei der Bewältigung des Erlebten zur Seite steht. ■

Über die Autorin

Christa Speidel arbeitete von 1996 bis 2016 bei binder. In der Finanzbuchhaltung (K-FI) war sie über 20 Jahre für Buchungsvorgänge aller Art, vor allem im Bereich Debitorenbuchhaltung, zuständig. Heute engagiert sie sich mit viel Herzblut in der binder Rentnergemeinschaft.

binder in Zahlen

Personalaufstellung der binder Gruppe



Zum **1. Januar 2022** beschäftigte die binder Gruppe **2.020 Mitarbeiter**.
Am **1. Juli 2021** – sechs Monate zuvor – waren es **1.989 Mitarbeiter**.



Gelebte Partnerschaft

binder ist bestrebt, die jahrzehntelange gelebte Partnerschaft mit der **Neckarsulmer Astrid-Lindgren-Schule** weiter zu intensivieren.

Wir als Unternehmen möchten dazu beitragen, die individuelle Entwicklung und Förderung der Schüler der Astrid-Lindgren-Schule bestmöglich zu unterstützen. So fand im April dieses Jahres die jährliche Spendenübergabe statt.

Für das laufende Jahr sind bereits einige spannende Kooperationen und Aktionen mit dem sonderpädagogischen Bildungs- und Beratungszentrum mit den Förderschwerpunkten geistige und körperlich-motorische Entwicklung in Planung.

Herzlichen Dank allen Autorinnen und Autoren

dieser verbinder Ausgabe!

Nur durch Sie kann ein Magazin erst entstehen, nur durch Sie entstehen Ideen, nur durch Sie kommt „Leben“ in den verbinder. Lust am Schreiben bekommen? Dann gleich den nächsten Artikel anmelden, denn: Nach dem verbinder ist vor dem verbinder!

Die Redaktion

Nachweise | **Astrid-Lindgren-Schule** Grafik S. 59 | **Fotoatelier M** Bilder S. 3, S. 13, S. 14, S. 27, S. 29, S. 30, S. 31, S. 32, S. 33, S. 42, S. 52 | **Franz Binder GmbH & Co. Elektrische Bauelemente KG** Bilder S. 4, S. 5, S. 6, S. 7, S. 8, S. 9, S. 11, S. 12, S. 13, S. 17, S. 18, S. 19, S. 20, S. 22, S. 24, S. 25, S. 31, S. 34, S. 35, S. 36, S. 38, S. 39, S. 40, S. 42, S. 44, S. 46, S. 49, S. 51; Grafik S. 49 | **Steffen Walter Studios** Bild S. 46 | **venice branding UG (haftungsbeschränkt)** Bilder von www.stock.adobe.com S. 4, S. 16; Illustrationen von www.flaticon.com S. 10, S. 12, S. 26, S. 28, S. 30, S. 48 S. 50, S. 55, S. 57 | **www.personaltrainer-haberkern.de** Bilder S. 5, S. 54, S. 56

Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts
Markus Binder

Sitz der Redaktion
Rötelstraße 27
74172 Neckarsulm
Tel. +49 (0) 71 32 325-293
Fax +49 (0) 71 32 325-150
marketing@binder-connector.de

Herausgeber
Franz Binder GmbH & Co.
Elektrische Bauelemente KG
Rötelstraße 27, 74172 Neckarsulm
Tel. +49 (0) 71 32 325-0
Fax +49 (0) 71 32 325-150
info@binder-connector.de
www.binder-connector.de

Geschäftsführender Gesellschafter
Markus Binder

Redaktion
Patrick Heckler, Timo Pulkowski

Art Direction
venice branding UG
(haftungsbeschränkt)
Lohrtalweg 61/1
74821 Mosbach
info@venicebranding.de
www.venicebranding.de

Druck
Raff & Wurzel Druck GmbH
Industriestraße 14
72585 Riederich
Deutschland

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste sowie Vervielfältigung auf Datenträgern nur nach Genehmigung des Herausgebers.

binder – ein Familienunternehmen.

www.binder-connector.de